



**Pontificia Universidad
Católica del Ecuador**
Seréis mis testigos

MANABÍ

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TRABAJO DE TITULACIÓN

**BARRERAS DE ENTRADA PARA LA EXPORTACIÓN DE METALES
PRECIOSOS DE LA EMPRESA MINERALES DEL ECUADOR MINECSA
S.A. HACIA EMIRATOS ÁRABES UNIDOS**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

**POLÍTICAS MACRO, MESO Y MICRO ECONÓMICAS A NIVEL NACIONAL E
INTERNACIONAL**

SUBLÍNEA

ECONOMÍA INSTITUCIONAL, GOBERNANZA Y ECONOMÍA DE LA REGULACIÓN

PREVIO AL TÍTULO DE

LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR

RICARDO DAVID LOOR ANTÓN

TUTOR

MGTR. ÁLVARO DANNY MENDOZA CEDEÑO

JUNIO 2025

PORTOVIEJO - MANABI - ECUADOR

**CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**

Mgtr. Álvaro Danny Mendoza Cedeño

TUTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICA

En mi calidad de tutor del trabajo de integración curricular, certifico haber revisado el presente manuscrito de investigación, el mismo que se ajusta a las normas vigentes de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Manabí, cumpliendo la Normativa del Trabajo de Integración Curricular; en consecuencia, es apto para su presentación y sustentación.

Mgtr. Álvaro Danny Mendoza Cedeño

**TUTOR TRABAJO DE
INTEGRACIÓN CURRICULAR**

C.C. 1310166648

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El jurado examinador aprueba el presente trabajo de integración curricular en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Manabí.

Mgtr. Álvaro Danny Mendoza Cedeño
C.C. 1310166648
PRIMER LECTOR

Mgtr. Vicente Fabricio Álvarez Tituano
C.C. 0603012535
SEGUNDO LECTOR

Mgtr. Oscar Iván Cerón Tatac
C.C. 1310821911
TERCER LECTOR

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD

Este manuscrito no contiene ningún tipo de material que ha sido aceptado para la obtención de un título universitario en otra institución, excepto en forma de información de soporte que ha sido debidamente citada en mi trabajo. Este trabajo es de total responsabilidad del autor, quien declara bajo juramento que ninguna sección de este trabajo de integración curricular infringe los derechos de autor de nadie.

Portoviejo, junio 2025

(f): _____

Ricardo David Loor Antón

C.C. 0932009442

Email: ricardoloor22@gmail.com

Teléfono: 0989502464

DECLARACIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a distribuir este manuscrito de investigación en medios físicos y electrónicos con el fin de promover la divulgación de mis resultados a la comunidad científica y a la sociedad en general. Adicionalmente autorizo el uso de los contenidos de esta investigación como bibliografía para fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, citando como fuente de información al autor de este trabajo.

(f): _____

Ricardo David Loor Antón

C.C. 0932009442

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi guía y fortaleza para seguir a pesar de las dificultades, los desafíos y los días duros.

A mi familia, a mi padre y a mi madre por su amor incondicional y apoyo constante, a mis hermanos por su compañía y alegrías, y a mi abuela Ofelia, quienes han sido los grandes pilares de mi vida y un enorme apoyo durante todo este proceso.

A la memoria de mi abuelo Santos, cuyo legado de perseverancia y amor por el conocimiento sigue inspirándome cada día. Este trabajo investigativo es un homenaje a su vida y enseñanzas.

También quiero dedicar este trabajo a mis amigos, por todas las alegrías y por estar siempre en los buenos y malos momentos. Pero en especial a Danna, su apoyo incondicional ha sido esencial para superar los desafíos de este camino desde el primer día.

Ricardo David Loor Antón

AGRADECIMIENTOS

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador y cada uno de mis profesores que han sido parte de formación profesional, muchas gracias.

A mi tutor de tesis, Mgtr. Danny Mendoza Cedeño, gracias por ser un guía excelente en este proceso investigativo, por la retroalimentación, las recomendaciones y la disposición a responder a mis dudas

A la empresa Minerales del Ecuador MINECSA S.A., gracias por su colaboración y la oportunidad de estudiarlos como ejemplo de caso en el análisis de las barreras de entrada para la exportación de metales preciosos.

Ricardo David Loor Antón

RESUMEN

El presente estudio cualitativo analizó las barreras de entrada que enfrenta la exportación de metales preciosos a los Emiratos Árabes Unidos (EAU), estudiando a Minerales del Ecuador MINECSA S.A., empresa dedicada a la exploración, extracción, procesamiento y exportación de lingotes de oro en la ciudad de Zaruma, El Oro. Este estudio descriptivo, explicativo y analítico fue desarrollado mediante una investigación documental y una entrevista semiestructurada. Se examinaron acuerdos comerciales, regulaciones de exportación, y factores culturales relevantes. Los resultados de la investigación documental reflejan que, si bien no existen aranceles para la exportación de oro a EAU, la empresa enfrenta desafíos relacionados con la complejidad de los procesos regulatorios y la necesidad de cumplir con altos estándares de calidad y certificación. Además, se encontró que las diferencias culturales en el ámbito de negocios, como el idioma, costumbres y prácticas comerciales, representan un factor importante a considerar. La entrevista confirma que las diferencias culturales entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos pueden tener un impacto significativo en la dinámica de exportación de metales preciosos. Asimismo, la implementación de capacitación especializada, la asignación de personal clave y el establecimiento de relaciones personales son pasos importantes para superar las barreras culturales y asegurar una expansión exitosa. Finalmente se enfatiza la necesidad de una gestión eficiente de la documentación, el cumplimiento de normativas, y la adaptación a las particularidades culturales del mercado emiratí para lograr una inserción exitosa. Se concluye que, es importante que MINECSA S.A. desarrolle estrategias adaptativas que le permitan superar las barreras identificadas.

Palabras clave: comercio internacional, política comercial, exportación, arancel, documentación, desigualdad cultural.

ABSTRACT

This qualitative study analyzed the entry barriers faced by the export of precious metals to the United Arab Emirates (UAE), focusing on Minerales del Ecuador MINECSA S.A., a company dedicated to the exploration, extraction, processing, and export of gold ingots in the city of Zaruma, El Oro. This descriptive, explanatory, and analytical study was developed through documentary research and a semi-structured interview. Trade agreements, export regulations, and relevant cultural factors were examined. The results of the documentary research reflect that, although there are no tariffs for the export of gold to the UAE, the company faces challenges related to the complexity of regulatory processes and the need to meet high standards of quality and certification. Additionally, it was found that cultural differences in the business environment, such as language, customs, and business practices, represent an important factor to consider. The interview confirms that cultural differences between Ecuador and the United Arab Emirates can have a significant impact on the dynamics of precious metal exports. Furthermore, the implementation of specialized training, the assignment of key personnel, and the establishment of personal relationships are important steps to overcome cultural barriers and ensure successful expansion. Finally, the need for efficient documentation management, compliance with regulations, and adaptation to the cultural particularities of the Emirati market is emphasized to achieve successful insertion. It is concluded that it is important for MINECSA S.A. to develop adaptive strategies that allow it to overcome the identified barriers.

Keywords: international trade, trade policy, export, tariff, documentation, cultural disparity.

TABLA DE CONTENIDOS

<i>CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR.....</i>	<i>ii</i>
<i>ACTA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....</i>	<i>iii</i>
<i>DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD</i>	<i>iv</i>
<i>DECLARACIÓN DE DERECHOS DE AUTOR</i>	<i>v</i>
<i>DEDICATORIA.....</i>	<i>vi</i>
<i>AGRADECIMIENTOS.....</i>	<i>vii</i>
<i>RESUMEN</i>	<i>viii</i>
<i>ABSTRACT.....</i>	<i>ix</i>
<i>TABLA DE CONTENIDOS.....</i>	<i>x</i>
<i>ÍNDICE DE TABLAS.....</i>	<i>xii</i>
<i>BARRERAS DE ENTRADA PARA LA EXPORTACIÓN DE METALES PRECIOSOS DE LA EMPRESA MINERALES DEL ECUADOR MINECSA S.A. HACIA EMIRATOS ÁRABES UNIDOS.....</i>	<i>1</i>
INTRODUCCIÓN	1
Antecedentes	1
Estructura del trabajo	3
Conceptos Teóricos.....	5
Problema de Investigación.....	6
Justificación	8
Objetivos de Investigación.....	9
MATERIALES Y MÉTODOS	10
Matriz Metodológica.....	10
Enfoque Metodológico.....	12
Diseño de Investigación.....	12

Técnicas e instrumentos	13
Población.....	13
Muestra	14
RESULTADOS.....	15
OE1: Identificar las barreras arancelarias que enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU.	15
Resultados de la ficha de investigación bibliográfica.....	16
OE2: Describir las barreras no arancelarias cualitativas y cuantitativas que enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU.....	21
Resultados de la ficha de investigación bibliográfica.....	22
OE3: Determinar las diferencias culturales más relevantes entre ambos países que influyen en la dinámica de exportación de los metales preciosos de MINECSA S.A.	33
Resultados de la ficha de investigación bibliográfica.....	34
Resultados de la entrevista semi-estructurada.	42
DISCUSIÓN	44
CONCLUSIONES	47
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	50
Apéndice A	54

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Matriz Metodológica</i>	11
Tabla 2 <i>Desglose de la Muestra</i>	14
Tabla 3 <i>Ficha de Investigación Bibliográfica sobre las Barreras Arancelarias para la Exportación de Metales Preciosos hacia EAU</i>	17
Tabla 4 <i>Ficha de Investigación Bibliográfica sobre las Barreras No Arancelarias en la Exportación de Metales Preciosos hacia EAU</i>	23
Tabla 5 <i>Matriz de Información Cuantitativa de Cumplimiento para la Exportación de Lingotes de Oro</i>	32
Tabla 6 <i>Ficha de Investigación Bibliográfica sobre las Diferencias Culturales que Afectan la Exportación de Metales Preciosos hacia EAU</i>	35

**BARRERAS DE ENTRADA PARA LA EXPORTACIÓN DE METALES
PRECIOSOS DE LA EMPRESA MINERALES DEL ECUADOR MINECSA S.A.
HACIA EMIRATOS ÁRABES UNIDOS**

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

La economía mundial está experimentando una desaceleración en el año 2024 tras un repunte inicial de la pandemia de COVID-19. La guerra en Ucrania, las interrupciones de la cadena de suministro y las presiones inflacionarias han creado un entorno económico inquietante y desafiante. Según el Banco Mundial (2024), prevé un crecimiento más modesto, proyectando un 2.6% en 2024 con una ligera mejora a 2.7% en 2025. Sin embargo, estas cifras se mantienen por debajo del promedio del 3.1% de la década previa a la pandemia de COVID-19.

La demanda de metales preciosos se ha mantenido fuerte en el año 2024, ayudada por la incertidumbre económica y la inflación. Los inversores creen que los metales preciosos, como el oro y la plata, son refugios seguros que pueden proteger sus carteras de la volatilidad del mercado. Esperando que esta demanda se mantenga fuerte en el mediano plazo, debido a los factores mencionados anteriormente.

La economía de los Emiratos Árabes Unidos se ha mantenido relativamente estable en 2024, a pesar de la desaceleración económica mundial. Se espera que el PIB de los EAU crezca alrededor del 4,2% en 2024, impulsado por el aumento de los precios del petróleo y el gas, la gran inversión del gobierno en infraestructura y el crecimiento del turismo.

Los sectores principales de la economía de los EAU son el petróleo y el gas, el comercio, el turismo y la construcción. El gobierno de los EAU está implementando varias iniciativas para diversificar la economía y reducir la dependencia del petróleo y el gas. Estas iniciativas incluyen el desarrollo de sectores como la manufactura, la tecnología de la información y las comunicaciones y los servicios financieros. Como menciona el Banco Mundial (2020), los EAU han reconocido la necesidad de diversificar sus fuentes de ingresos y han implementado una serie de reformas económicas para impulsar el crecimiento en sectores no petroleros (p. 25).

El mercado de metales preciosos de EAU es uno de los más grandes e importantes del mundo. Dubái es un importante centro de comercio de metales preciosos y alberga el Dubái Multi Commodities Centre (DMCC), una de las bolsas de futuros de metales preciosos más grandes del mundo. Según el informe del Dubái Multi Commodities Centre (2024) EAU se posiciona como un líder global en el comercio de metales preciosos, fortaleciendo su posición si supera a Reino Unido y se convierte en el segundo mayor centro de comercio de oro del mundo.

La demanda de metales preciosos en EAU está impulsada por varios factores, entre ellos la inversión, la joyería y la industria. Los inversores creen que los metales preciosos, como el oro y la plata, son refugios seguros que pueden proteger sus carteras contra la inflación y la volatilidad del mercado. La joyería es un área de gran demanda de metales preciosos en el país. EAU es un importante centro de fabricación y venta de joyas de oro y plata. La industria también utiliza metales preciosos en una variedad de aplicaciones, incluida la electrónica y la fabricación de automóviles. Los Emiratos Árabes Unidos han sido testigos de un crecimiento significativo en la demanda de oro físico como inversión en los últimos años, impulsado por factores como la estabilidad

política, la creciente riqueza y la diversificación de carteras de inversión (World Gold Council, 2023).

Minerales del Ecuador MINECSA S.A. es una empresa ecuatoriana con una larga trayectoria en el sector minero, fundada en 1986. Con sede principal en Zaruma, se dedica principalmente a la extracción de oro y plata. Su experiencia y conocimiento del sector la posicionan como un actor relevante en la minería ecuatoriana. Según datos de EMIS, MINECSA S.A. emplea actualmente a 42 personas, lo que indica un tamaño medio y un compromiso con la generación de empleo local (EMIS, 2023).

Estructura del trabajo

Para abordar este trabajo investigativo, se realizará en diversas secciones detalladas a continuación.

En la parte de Introducción, se expondrán elementos teóricos significativos para este estudio, incluyendo antecedentes relacionados con la exportación de metales preciosos y las barreras de comercio. Además, se establecerán los conceptos fundamentales, se detallará el problema detectado y se argumentará la relevancia de examinar los obstáculos de entrada que la compañía MINECSA S.A. encuentra para exportar a Emiratos Árabes Unidos. Adicionalmente, se establecerá el objetivo general del estudio, junto con los objetivos específicos que orientarán el progreso del trabajo.

La sección subsiguiente, titulada Materiales y Métodos, detallará las técnicas de investigación y procesamiento para el desarrollo de cada uno de los tres objetivos específicos. Mediante la descripción, se detallará el enfoque metodológico cualitativo empleado en el estudio. Junto con los métodos de recolección de datos empleados, como la ficha de investigación bibliográfica y la entrevista semi-estructurada. Además,

se explicará el manejo de los datos a través de matrices de revisión bibliográfica y guías de entrevista, asegurando la validez y fiabilidad de los descubrimientos.

A continuación, en la parte de Resultados, se examinarán los hallazgos obtenidos a través de diferentes métodos de recolección y procesamiento previamente definidos, con el fin de alcanzar el objetivo establecido y explorar aspectos como las barreras cualitativas y cuantitativas de entrada para los metales preciosos a EAU y las diferencias culturales más relevantes influyentes en la dinámica de exportación.

En la sección de Debate, los hallazgos se compararán con investigaciones anteriores y literatura pertinente acerca de obstáculos comerciales en el sector de metales preciosos. Se examinarán analogías y diferencias con otras investigaciones, facilitando de esta manera una comprensión más extensa de los elementos que inciden en la exportación de MINECSA S.A. a Emiratos Árabes Unidos.

Finalmente, en la sección de Conclusiones, se resumirán los resultados más relevantes del estudio basándose en los objetivos de investigación propuestos. Se ofrecerán respuestas a las interrogantes principales del análisis y se ofrecerán sugerencias para disminuir los obstáculos de entrada detectados, favoreciendo de esta manera la internacionalización de la compañía MINECSA S.A. en el mercado de los Emiratos Árabes Unidos.

Conceptos Teóricos

Barreras de Entrada. En el comercio global, son barreras que complican la entrada de empresas extranjeras a un mercado específico. Estos obstáculos pueden ser establecidos por los gobiernos, mediante regulaciones y normativas, o derivar de elementos económicos, logísticos y culturales. Las barreras comerciales restringen la entrada a mercados emergentes, obstaculizando la expansión global de las compañías, y limitan la diversificación de las fuentes de abastecimiento y los lugares de exportación. Esto amenaza la estabilidad y el desarrollo de la empresa (Escuela de Negocios Cámara de Comercio de Sevilla, 2023).

Ambas clases de barreras de entrada son fundamentales: las arancelarias y las no arancelarias. Según la Escuela Superior de Ingenieros Comerciales (2024) las barreras arancelarias comprenden tributos aplicados a los productos importados, tales como los aranceles ad valorem, específicos y compuestos, cuyo propósito es salvaguardar la industria local y producir ingresos tributarios. Además, también señala que, los obstáculos no arancelarios abarcan regulaciones técnicas y sanitarias, cuotas, certificaciones obligatorias y políticas de protección que pueden restringir el ingreso de productos extranjeros a un mercado.

Competitividad Internacional. Es un atributo sistémico de la habilidad de una compañía para generar ventajas competitivas en el mercado internacional externo, que engloba elementos internos como la investigación, el desarrollo, el suministro, la producción y la administración (Maliukina y Olkhovska, 2024). La habilidad para ajustarse a las variaciones en la demanda, las tácticas de comercio y la atención de regulaciones internacionales son factores cruciales para el triunfo en el comercio internacional.

La competitividad en el ámbito empresarial internacional se basa en varios elementos que posibilitan a las compañías establecerse eficazmente en los mercados internacionales. Una sólida estrategia de administración, calidad y productividad, junto con la adaptación a las transformaciones tecnológicas, son elementos esenciales de la competitividad empresarial a nivel global (Adiguzel, 2020). Además, la habilidad para reaccionar ante las tendencias del mercado y la puesta en marcha de tácticas sustentables fortalecen la ventaja competitiva de las compañías, facilitándoles su expansión y consolidación en el ámbito comercial global.

Acuerdos Comerciales. De acuerdo con los autores Bajžíková et al. (2024) los acuerdos internacionales fomentan el crecimiento del comercio global, la inversión y los servicios, y respaldan valores como los derechos humanos, los derechos de los trabajadores, el entorno natural y la batalla contra el cambio climático. En este contexto, numerosos de estos acuerdos incluyen disposiciones que aseguran normas laborales y medioambientales, fomentando un comercio justo y sostenible. Igualmente, los tratados comerciales pueden funcionar como instrumentos de integración económica, potenciando la colaboración política y diplomática entre las naciones signatarias.

Problema de Investigación

Minerales del Ecuador MINECSA S.A. es una empresa ecuatoriana especializada en la exploración, extracción, procesamiento y exportación de lingotes oro de 24k, busca expandir su producto hacia los Emiratos Árabes Unidos, un mercado atractivo y con alta demanda de este producto. De acuerdo con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2024) Ecuador y EAU suscribieron una declaración conjunta respecto a la intención de negociar un acuerdo

comercial integral entre ambas naciones que permita aumentar el volumen del comercio bilateral y las inversiones.

Los aranceles son impuestos que se aplican a los productos importados a un país. En el caso de MINECSA S.A., las barreras arancelarias pueden incluir aranceles específicos para los lingotes de oro exportados, así como aranceles adicionales relacionados con el transporte y la seguridad. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2021) destaca que unos costos del comercio elevados anulan las ventajas comparativas porque hacen que las exportaciones no sean competitivas. Estas barreras arancelarias tienen el potencial de aumentar significativamente el costo de los productos de MINECSA S.A. en el mercado de EAU, haciéndolos menos competitivos.

Las barreras no arancelarias son medidas que impiden el comercio internacional sin convertirse en aranceles. De acuerdo con ESIC University (2024) indica que:

Las barreras no arancelarias son restricciones o regulaciones que no implican un impuesto directo, pero que afectan al comercio internacional. Estas barreras pueden ser cuotas, licencias, normas de calidad, regulaciones sanitarias y políticas de compra nacional. A menudo, estas medidas son menos visibles que los aranceles, pero pueden ser igualmente efectivas para restringir el comercio.

(p.1)

Estas restricciones pueden limitar la capacidad de MINECSA S.A. para exportar los lingotes de oro a EAU.

El mercado de los EAU se caracteriza por una intensa competencia entre industrias, impulsada por corporaciones multinacionales, empresas locales y nuevas empresas (SIS International Research & Strategy, 2024). Por lo tanto, MINECSA S.A.

enfrentará una fuerte competencia y necesitará diferenciar su producto y ofrecer precios competitivos para tener éxito en este mercado.

El análisis de las barreras de entrada de MINECSA S.A. para exportar metales preciosos a los Emiratos Árabes Unidos es un tema complejo que requiere una investigación exhaustiva. Si la empresa quiere tener éxito en este mercado, debe evaluar cuidadosamente estas barreras.

Justificación

La exportación de metales preciosos es un pilar crucial para la economía del Ecuador, “en el segundo trimestre de 2024, las exportaciones mineras ascendieron a USD 887 millones, lo que representa un incremento del 5,5% respecto al mismo periodo de 2023” (BCE, 2024, p. 5). El incremento de las exportaciones mineras refleja el dinamismo del sector, evidencia el potencial de la minería para aportar a la economía del país y destaca la relevancia de promover el crecimiento de empresas como MINECSA S.A. hacia los mercados globales.

Desde un punto de vista económico, Emiratos Árabes Unidos se destaca como uno de los principales núcleos de refinación y venta de oro a nivel global. De acuerdo con el presidente y consejero delegado del DMCC, Ahmed Bin Sulayem (2024) declaró que:

Estamos asistiendo a la formación de un nuevo corredor del oro a través de Asia, con Dubái en su centro, ejemplificado por el ascenso de EAU hasta convertirse el año pasado en el segundo mayor centro de comercio de oro del mundo. (p. 1)

Esta postura estratégica destaca la relevancia de construir vínculos comerciales fuertes y elaborar tácticas para superar las barreras de entrada de lingotes de oro,

posibilitando que empresas se incorporen de manera competitiva en este mercado sumamente dinámico.

A escala social, la expansión de MINECSA S.A. hacia EAU podría tener un impacto positivo en la economía local y en la creación de puestos de trabajo. El Banco Central del Ecuador (2024) afirma que “según datos del segundo trimestre de 2024, los proyectos mineros estratégicos y de segunda generación generaron un total de 44.580 puestos de trabajo” (p. 10), esto evidencia un impacto positivo en la ciudad de Zaruma en la creación de nuevas plazas de empleo y bienestar social.

Objetivos de Investigación

Objetivo General

Analizar las barreras de entrada para la exportación de metales preciosos de la empresa Minerales del Ecuador MINECSA S.A. hacia Emiratos Árabes Unidos.

Objetivos Específicos

OE1: Identificar las barreras arancelarias que enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU.

OE2: Describir las barreras no arancelarias cualitativas y cuantitativas que enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU.

OE3: Determinar las diferencias culturales más relevantes entre ambos países que influyen en la dinámica de exportación de los metales preciosos de MINECSA S.A.

MATERIALES Y MÉTODOS

Matriz Metodológica

Para llevar a cabo la investigación, se optó por emplear ciertos métodos de recolección, estudio y procesamiento de datos con la finalidad de alcanzar cada uno de los objetivos específicos planteados. Se empleará un enfoque cualitativo con un diseño de investigación descriptivo, lo que permitirá analizar las barreras de entrada para la exportación de metales preciosos de la empresa Minerales del Ecuador MINECSA S.A. hacia Emiratos Árabes Unidos

Las herramientas de investigación escogidas son las fichas de investigación bibliográfica y matrices de revisión bibliográfica, que facilitarán la recolección y estudio de datos secundarios provenientes de fuentes especializadas. Estos instrumentos simplificarán la detección de las barreras tanto arancelarias como no arancelarias que inciden en el comercio de lingotes de oro en el mercado de EAU.

Además, con el objetivo de explorar en profundidad las diferencias culturales que pueden afectar la dinámica de exportación, se utilizará una entrevista semi-estructurada como método de investigación. La guía de entrevista facilitará la adquisición de información clave sobre las percepciones y experiencias de actores relevantes en el sector minero y comercial.

Tabla 1*Matriz Metodológica*

Tema	Objetivo General	Objetivo de la Investigación	Tipo de Investigación	Enfoque Metodológico	Técnica de Investigación	Procesamiento de Investigación
Análisis de las barreras de entrada para la exportación de metales preciosos de la empresa Minerales del Ecuador MINECSA S.A. hacia Emiratos Árabes Unidos.	Analizar las barreras de entrada para la exportación de metales preciosos de la empresa Minerales del Ecuador MINECSA S.A. hacia Emiratos Árabes Unidos.	OE1: Identificar las barreras arancelarias que enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU.	<i>Descriptiva</i>	<i>Cualitativo</i>	Ficha de Investigación Bibliográfica	Matriz de revisión bibliográfica
		OE2: Describir las barreras no arancelarias cualitativas y cuantitativas que enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU.	<i>Descriptiva</i>	<i>Cualitativo</i>	Ficha de Investigación Bibliográfica	Matriz de revisión bibliográfica
		OE3: Determinar las diferencias culturales más relevantes entre ambos países que influyen en la dinámica de exportación de los metales preciosos de MINECSA S.A.	<i>Descriptiva</i>	<i>Cualitativo</i>	Ficha de Investigación Bibliográfica Entrevista Semi-Estructurada	Matriz de revisión bibliográfica Guía de Entrevista Semi-Estructurada

Nota. Esta tabla muestra para cada objetivo específico de investigación el tipo, enfoque, las técnicas de levantamiento y de procesamiento de información a ser aplicadas para su alcance.

Enfoque Metodológico

El método seleccionado para el desarrollo de esta investigación es cualitativo, ya que facilita entender y examinar en detalle las barreras de entrada a las que se enfrenta MINECSA S.A. para exportar metales preciosos, específicamente lingotes de oro, a Emiratos Árabes Unidos. Este método se enfoca en la recopilación y análisis de datos provenientes de documentos y entrevistas, dando prioridad a la comprensión de fenómenos comerciales y regulatorios en el marco de la internacionalización de las empresas.

El enfoque cualitativo seleccionado en esta investigación permite desarrollar un análisis integral sobre barreras arancelarias, no arancelarias y diferencias culturales entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos. Al priorizar la interpretación de información basada en fuentes documentales y testimonios especializados, se garantiza una comprensión más profunda del fenómeno estudiado.

Diseño de Investigación

El diseño de este estudio es documental y de campo, con una orientación cualitativa. El enfoque documental se enfocará en la recolección y estudio de datos bibliográficos acerca de las barreras de entrada para la exportación de lingotes de oro, que incluyen aranceles, normativas comerciales y diferencias culturales entre Ecuador y los Emiratos Árabes Unidos. En este sentido, se emplearán fichas de investigación bibliográfica y matrices de revisión bibliográfica, lo que posibilitará situar en contexto los retos a los que se enfrenta MINECSA S.A. en su proceso de expansión de mercado.

Respecto a la investigación de campo, se llevará a cabo una entrevista semi-estructurada a un administrador de la empresa sujeta a estudio para recopilar datos acerca de los retos y tácticas empleadas en la exportación de lingotes de oro. Este

diseño facilitará una comprensión más detallada del efecto de las normativas y los obstáculos comerciales en la competitividad de MINECSA S.A. en el mercado de EAU.

Técnicas e instrumentos

Ficha Bibliográfica. Esta ficha será aplicada a los tres Objetivos Específicos y estará estructurada para cada fuente bibliográfica con información de los autores, títulos de obra, resultados principales o conclusiones, la relevancia para este trabajo investigativo, observaciones pertinentes y la referencia bibliográfica completa. Esta herramienta es esencial para organizar y sintetizar la información recogida de muchas fuentes académicas. También posibilita la detección de patrones, lagunas y contradicciones en la literatura existente con relación a la exportación de metales preciosos hacia el medio oriente.

Entrevista semi-estructurada. Constará de una serie de preguntas abiertas (Ver Apéndice A) estructurada por componentes relevantes del diagnóstico de resultados de la ficha de investigación bibliográfica del Objetivo Específico 3, relacionado con las diferencias culturales más relevantes entre ambos países que influyen en la dinámica de exportación de los metales preciosos. La entrevista será aplicada a un administrador de MINECSA S.A. y se mantendrá la apertura a que surjan nuevas preguntas relacionadas con las respuestas del entrevistado para el cumplimiento del Objetivo Específico 3.

Población

En este estudio, se ha establecido que la población abarcará a un administrativo de MINECSA S.A., al que se le realizará una entrevista semi-estructurada, lo que significa que la población total del estudio será de un (1) individuo.

Muestra

Como la población total se compone de solo un individuo, la muestra incluye a toda la población. Así mismo, se ha seleccionado un único administrador de MINECSA S.A., concretamente el Coordinador de Operaciones, para la recopilación de la información primaria.

Tabla 2

Desglose de la Muestra

Número de personas	Cargo	Instrumento de Investigación Por Aplicar
1	Coordinador de Operaciones (MINECSA S.A.)	Guía de Entrevista Semi-Estructurada

Nota. Esta tabla especifica los elementos de la muestra con los instrumentos pertinentes que se utilizarán.

RESULTADOS

A continuación, se muestran los hallazgos obtenidos para examinar las barreras de entrada para la exportación de metales preciosos de la empresa Minerales del Ecuador MINECSA S.A. a los Emiratos Árabes Unidos, estructurados por cada uno de los objetivos de investigación particulares. Para lograrlo, se implementaron los métodos de investigación y procesamiento de datos mencionados previamente en la matriz metodológica.

OE1: Identificar las barreras arancelarias que enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU.

Para entender las barreras arancelarias que MINECSA S.A. enfrenta en su proceso de exportación de lingotes de oro a Emiratos Árabes Unidos, es esencial llevar a cabo un análisis de los aranceles y normativas pertinentes en este mercado meta. Las barreras arancelarias son un componente crucial en el estudio de los elementos que inciden en la competitividad global de la empresa, puesto que impactan directamente en los costos de exportación y en la factibilidad de comercio del producto en el mercado emiratí. Por esta razón, el primer objetivo específico de esta investigación busca responder a la pregunta ¿Cuáles son las barreras arancelarias específicas que enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU?

En el desarrollo de este primer objetivo, utilizando un método cualitativo, se llevará a cabo una revisión documental de los acuerdos comerciales y aranceles actuales mediante una ficha de investigación bibliográfica. A continuación, se expondrán las conclusiones derivadas de este instrumento y método.

Resultados de la ficha de investigación bibliográfica

La ficha de investigación bibliográfica incluye datos como el autor, el título, los descubrimientos, resultados o conclusiones de la bibliografía; la importancia que posee para este trabajo, las observaciones y la referencia respectiva.

Tabla 3

Ficha de Investigación Bibliográfica sobre las Barreras Arancelarias para la Exportación de Metales Preciosos hacia EAU

Autor(es)	Título	Hallazgos/ Resultados/Conclusiones	Relevancia Para la Investigación	Observaciones	Referencia
Pro Ecuador	<i>Guía Comercial Emiratos Árabes Unidos</i>	• Pro Ecuador es parte del Viceministerio de Promoción de Exportaciones e Inversiones, encargado de promover la oferta de productos y mercados del Ecuador para su inserción estratégica en el comercio internacional. • EAU no cuenta con un acuerdo comercial suscrito con Ecuador. • Entre los 5 principales productos importados por EAU desde Ecuador se encuentra el oro en bruto. • Los lingotes de oro son clasificados en la subpartida 7108.12.00.00 como “las demás formas de oro en bruto para uso no monetario” que ya se exporta hacia los EAU.	El gobierno ecuatoriano presenta una guía comercial entre Ecuador y EAU mediante Pro Ecuador sobre las importaciones y exportaciones entre ambos países. La ausencia de un acuerdo comercial entre Ecuador y EAU implica que los lingotes de oro pueden estar sujetos a aranceles que afecten su competitividad. Sin embargo, el hecho de que el oro ya se encuentre entre los principales productos exportados resalta que existe un mercado receptivo.	Considerando que los lingotes de oro ya están categorizados y enviados a las EAU bajo la subpartida 7108.12.00.00, resulta imprescindible verificar si se encuentran sujetos a aranceles u otros impuestos. La implicación de Pro Ecuador en el fomento de las exportaciones podría ser un medio esencial para obtener datos acerca de costos, requisitos y potenciales ventajas de comercio.	PRO ECUADOR. (2020). <i>Guía Comercial Emiratos Árabes Unidos</i> . https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-emiratos-arabes-unidos/

The United Arab Emirates' Government	<i>Customs Clearance</i>	• Las tasas de derechos de aduanas principalmente son del 5 por ciento del valor de las mercancías más el seguro de flete. Es del 50 por ciento para el alcohol y del 100 por ciento para los cigarrillos. Esto varía de acuerdo con cada producto. • El ICP es la entidad federal responsable de los procedimientos aduaneros, la inspección, el control, los aranceles y los datos aduaneros. También es responsable de combatir el contrabando y el fraude aduanero en todos los envíos y mercancías entrantes, salientes y en tránsito a través de los puertos de los EAU. • Cada emirato cuenta con su propio servicio de aduana.	De acuerdo con el gobierno de los Emiratos Arabes Unidos, los aranceles varían de acuerdo con el producto, pero principalmente son del 5 por ciento del valor de las mercancías más el seguro de flete. Además, la presencia de un servicio de aduana propio en cada emirato implica que los trámites podrían cambiar en función del destino final en el país, lo que requiere un estudio minucioso de los requerimientos particulares en cada situación. La vigilancia del ICP en los procedimientos aduaneros y su concentración en la inspección y control subrayan la relevancia de adherirse rigurosamente a las regulaciones para prevenir demoras o penalizaciones.	Es crucial que se examine si el oro está sujeto a la tasa estándar del 5% o si ha sido sometido a un tratamiento especial en EAU. Además, la división del sistema aduanero entre los diferentes emiratos podría suponer retos logísticos y administrativos. Dado el riguroso control del ICP para prevenir fraude y contrabando, resulta esencial asegurar el cumplimiento de todas las normativas y documentos necesarios para prevenir obstáculos en la exportación.	The United Arab Emirates' Government. (2024). <i>Customs clearance</i>. https://u.ae/en/information-and-services/finance-and-investment/clearing-the-customs-and-paying-customs-duty
--------------------------------------	--------------------------	--	---	---	--

Federal Authority for Identity, Citizenship, Customs & Port Security	<i>Customs Affairs</i>	• Emiratos Árabes Unidos rige bajo el código HS o Código del Sistema Armonizado para la clasificación arancelaria de productos. • La subpartida arancelaria para la clasificación de los lingotes de oro del Código del Sistema Armonizado es 7108.12.10 descrita como “- - - Ingots”. • Los lingotes de oro cuentan con 0% de valor de arancel para su ingreso a los Emiratos Árabes Unidos.	El hecho de que los lingotes de oro categorizados en la subpartida 7108.12.10 tengan un arancel del 0% para su ingreso a Emiratos Árabes Unidos constituye una ventaja competitiva para los exportadores de Ecuador, al eliminar los costos de derechos de aduana. Esto simplifica la entrada al mercado de los Emiratos y potencia la rentabilidad de la exportación de metales preciosos. Además, la implementación del Código del Sistema Armonizado (HS) en la categorización arancelaria garantiza un marco estandarizado que facilita la detección de los productos y sus requerimientos para su importación.	A pesar de la falta de tarifas aduaneras es un beneficio importante, es esencial acatar todos los requisitos documentales y procedimientos aduaneros para prevenir inconvenientes durante la exportación. Es crucial aplicar adecuadamente el código HS para prevenir equivocaciones en la categorización del producto y posibles demoras en la entrega aduanera.	ICP. (2024). <i>Customs Affairs</i>. https://icp.gov.ae/en/customs-affair/
---	------------------------	---	--	--	---

Nota. Esta tabla expone los hallazgos más significativos de la investigación documental llevada a cabo para identificar las barreras arancelarias que enfrentan los lingotes de oro para su ingreso a los Emiratos Árabes Unidos.

Esta ficha presenta los aspectos significativos acerca de las barreras arancelarias en la exportación de metales preciosos desde Ecuador hacia los Emiratos Árabes Unidos. De acuerdo con la recopilación de datos efectuada, la Guía Comercial de Pro Ecuador (2020) expresa que no hay un pacto comercial suscrito entre ambos países, lo que implica que los productos ecuatorianos pueden enfrentar aranceles sin beneficios preferenciales. No obstante, es notable que el oro en lingotes es uno de los productos más importantes que Ecuador exporta a EAU, lo que menciona la presencia de un mercado receptivo. Del mismo modo, el informe indica que los lingotes de oro se encuentran dentro de la subpartida 7108.12.00.00 como "las demás formas de oro en bruto para uso no monetario", Por lo tanto, su exportación ya se encuentra estipulada y regulada en el comercio entre ambos países.

En contraposición, los datos suministrados por el Gobierno de EAU (2024) acerca de los procedimientos de despacho aduanero comunican que la tasa estándar de derechos de aduana en el país es del 5% sobre el valor de las mercancías más el seguro de flete, aunque puede fluctuar en función del producto. Además, enfatiza que cada emirato posee su propio sistema de aduanas, lo que podría implicar variaciones en las exigencias de importación en función del destino final en el país. Además, se destaca la función del ICP como organismo responsable del control aduanero, la inspección y la prevención del contrabando, subrayando la relevancia del acatamiento de las normativas para prevenir demoras o sanciones en el procedimiento de exportación.

Por otro lado, la Autoridad Federal para la Identidad, Ciudadanía, Aduanas y Protección Portuaria (2024) señala que los lingotes de oro clasificados en la subpartida 7108.12.10 se admitirán en los EAU con un gravamen del 0%, lo que suprime los costos adicionales de importación para este producto. Esto constituye una notable ventaja

competitiva para MINECSA S.A., dado que facilita el ingreso al mercado y potencia la rentabilidad de la exportación de metales preciosos. Además, el uso del Código del Sistema Armonizado (HS) facilita un marco de categorización homogéneo que simplifica los procedimientos de categorización y documentación en las aduanas de los EAU.

Tras este estudio documental, se puede determinar que no hay obstáculos directos en los aranceles para la exportación de lingotes de oro hacia los Emiratos Árabes Unidos. En este contexto, la exportación de metales preciosos debe enfocarse en asegurar el cumplimiento de todas las exigencias aduaneras y documentales, además de la adecuada implementación de la clasificación arancelaria para prevenir problemas. Esto corrobora que, aunque los aranceles no constituyen un impedimento, una correcta gestión de procedimientos y normativas es crucial para la optimización del proceso de exportación.

OE2: Describir las barreras no arancelarias cualitativas y cuantitativas que enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU.

Para entender los obstáculos no arancelarios, ya sean cualitativos o cuantitativos, a los que se enfrenta MINECSA SA en su proceso de exportación de lingotes de oro a Emiratos Árabes Unidos, es esencial examinar las regulaciones, reglamentos y procedimientos que influyen en la entrada del producto a este mercado. En contraposición a las barreras arancelarias, enfocadas en impuestos y derechos aduaneros, las barreras no arancelarias comprenden limitaciones administrativas, requisitos documentales, medidas de calidad, certificaciones, sanitarias y fitosanitarias, controles de seguridad, entre otros elementos que pueden complicar o enfrentar.

Estos obstáculos pueden impactar directamente en la factibilidad y competitividad de la exportación de metales preciosos, el segundo propósito particular de este estudio es responder a la siguiente interrogante: ¿Qué barreras no arancelarias cualitativas y cuantitativas enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU?

Para alcanzar este propósito, se llevará a cabo un análisis documental basado en un enfoque cualitativo, describiendo las regulaciones de aduanas, requisitos de certificación y normas regulatorias que influyen en la exportación de lingotes de oro. Mediante una ficha de investigación bibliográfica, se reconocerán y detallarán las barreras administrativas y técnicas que afectan el comercio de oro entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos, lo que facilitará la comprensión de su influencia en la operatividad y competitividad.

Resultados de la ficha de investigación bibliográfica

A continuación, se muestran los resultados de la investigación documental efectuada en relación con el objetivo específico 2, mediante una ficha de investigación bibliográfica que incluye los mismos componentes que el formulario diseñado para los resultados del objetivo específico 1.

Tabla 4

Ficha de Investigación Bibliográfica sobre las Barreras No Arancelarias en la Exportación de Metales Preciosos hacia EAU

Autor(es)	Título	Hallazgos/ Resultados/Conclusiones	Relevancia Para la Investigación	Observaciones	Referencia
Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca	<i>Protocolo técnico, logístico y de seguridad para el sector minero.</i>	• El informe detalla un listado de los organismos dedicados al control de la exportación de minerales en el Ecuador. • El Ministerio del Ambiente analiza estudios ambientales con el fin de reducir los perjuicios mineros y atenuar los efectos ecológicos y sociales. • El Ministerio de Energía establece políticas en materia de geología y minería y dicta resoluciones administrativas. • ARCOM controla, realiza auditorías e interviene en todas las	La regulación de la exportación de minerales en Ecuador comprende a diversas entidades que supervisan, regulan y autorizan cada etapa del procedimiento. La implicación de organismos como el Ministerio del Ambiente, el Ministerio de Energía y Recursos Naturales No Renovables, ARCOM y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador asegura el cumplimiento de las regulaciones ambientales, tributarias y aduaneras, aspecto clave para la transparencia y	El procedimiento de exportación exige una gestión documental estricta, que incluye estudios ambientales, permisos para la minería, declaraciones en aduanas y cumplimiento de obligaciones tributarias. La incorporación de plataformas digitales como ECUAPASS simplifica la documentación y supervisión de la exportación, aunque también requiere un entendimiento minucioso de los procesos. Es crucial que los exportadores colaboren con cada entidad implicada para	Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2020). <i>Protocolo técnico, logístico y de seguridad para el sector minero</i> . http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/10/Protocolo-T%C3%A9cnico-VF.pdf

Banco Central del Ecuador

Calificación de agentes económicos para la compra de oro

- etapas de la actividad minera en Ecuador.
- El SRI recibe anualmente de concesionarios mineros autorizados por ARCOM patentes y regalías.
- Una vez verificada la documentación y el registro en ECUAPASS, la Aduana autoriza las exportaciones.
- El Ministerio de Gobierno a través de la Dirección Nacional Antinarcóticos, lucha contra el contrabando mediante controles tecnológicos en puertos y fronteras internacionales.

legalidad en la venta de minerales en los mercados internacionales. Además, la puesta en marcha de controles por la Dirección Nacional Antinarcóticos fortalece la seguridad en los envíos, evitando el tráfico ilícito y garantizando la observancia de las normas internacionales.

prevenir demoras y garantizar que la carga satisfaga todas las exigencias legales antes de su egreso del país.

- Trámite orientado a calificar a pequeños mineros, mineros artesanales y comercializadores de oro como agentes económicos, según normativa del Banco Central del Ecuador, para ejecutar ventas de oro.

La categorización de pequeños mineros, mineros artesanales y comercializadores de oro como actores económicos, de acuerdo con las regulaciones del Banco Central de Ecuador, es esencial para formalizar y regular la venta de oro. Este procedimiento asegura la legalidad de las transacciones, potencia la trazabilidad del

Es crucial que los participantes en la venta de oro respeten este proceso para prevenir limitaciones en la venta y exportación del mineral. Además, se aconseja comprobar los requisitos concretos y los tiempos para conseguir la calificación, dado que el incumplimiento podría provocar

Banco Central del Ecuador - Trámites Persona Natural - Calificación de agentes económicos para la compra de oro. (2025).
<https://www.bce.fin.ec/publicaciones/economias/tramites-persona-natural-calificacion-de-agentes-economicos-para-la-compra-de-oro>

Gob Ec	<i>Emisión del certificado de exportación de minerales</i>	• El presente trámite de la Agencia de Regulación y Control de Energía y Recursos Naturales no Renovables está orientado para que, mediante el Sistema de Gestión Minera, el titular minero (exportador), solicite la certificación de exportación de minerales; documento que servirá como requisito dentro del proceso aduanero de exportación.	mineral y garantiza que las ventas se ajusten a las normativas financieras y económicas vigentes. Además, promueve la transparencia en el sector minero y simplifica la entrada a mercados internacionales bajo normas reguladas. La acreditación para exportar minerales, otorgada mediante el Sistema de Gestión Minera de la Agencia de Regulación y Control de Energía y Recursos Naturales No Renovables, es un requisito fundamental en el procedimiento de aduana de exportación. Este documento asegura que los minerales destinados a la exportación respetan las normativas vigentes y su procedencia es lícita, lo que incrementa la claridad en la transacción comercial y simplifica la observancia de las regulaciones nacionales e internacionales.	restricciones en las operaciones de negocio. Es crucial que los exportadores gestionen esta certificación de manera oportuna para prevenir demoras en el procedimiento de aduana. Es aconsejable conocer el manejo del Sistema de Gestión Minera y garantizar el cumplimiento de todos los requisitos requeridos para la adquisición del documento.	Gob Ec. (2024). <i>Emisión del Certificado de Exportación de minerales</i>. https://www.gob.ec/index.php/arcernnr/tramites/emision-certificado-exportacion-minerales
--------	--	---	--	---	---

A Gold General
Trading FZC

*Gold
Documentation
Requirements*

- Documentación obligatoria para importar oro a EAU:

1. Facturas comerciales proforma (3): A nombre del comprador, transportista y almacenador, con precio basado en la segunda fijación del precio LBMA del día anterior, peso y pureza del oro.

2. Certificado de origen y circulación de mercancías: Documento que certifica el origen del oro.

3. Conocimiento de embarque (BOE) / Declaración de aduanas: Documento con peso, descripción y código aduanero del oro.

4. Hoja de Información del Cliente (CIS): Formulario completado antes de la firma del contrato y envío.

- Los siguientes documentos pueden ser

La documentación necesaria, tanto obligatoria como opcional, para la importación de oro a Emiratos Árabes Unidos, muestra la severidad del procedimiento y la exigencia de observar normas internacionales en la venta de metales preciosos. Los documentos clave, tales como facturas proforma, certificados de origen y declaración aduanera, aseguran la trazabilidad y legalidad del oro, simplificando su tránsito hacia el país de destino. Además, los documentos alternativos, en función de las demandas de refinerías, bancos y entidades gubernamentales, pueden ser cruciales para la validación y aceptación del producto en el mercado emiratí.

Es fundamental que los exportadores verifiquen con sus compradores en EAU qué documentos adicionales se necesitarán para prevenir inconvenientes durante la importación. Además, la adecuada elaboración de los documentos y su verificación inicial pueden acelerar los procedimientos logísticos y aduaneros. Se aconseja una estrecha coordinación con los agentes de aduanas y las compañías de transporte para asegurar el cumplimiento de todas las normativas y prevenir demoras en la importación de oro a Emiratos Árabes Unidos.

A Gold General Trading FZC. (2024). *Gold Documentation Requirements*. https://www.a-gold.ae/required_docs_gold.pdf

requeridos opcionalmente
por la Refinería, los
Bancos, la Aduana y otras
Autoridades

Gubernamentales:

5. Inventario de mercancías
(packing list): Lista con
peso y detalles de los
lingotes.
 6. Certificado de seguro:
Documento que avala la
cobertura del transporte
del oro.
 7. Licencia de exportación:
Permiso oficial para
exportar metales
preciosos.
 8. Certificado de propiedad:
Acredita la propiedad
legítima del oro.
 9. Permiso de exportación:
Autorización para el
envío del oro al
extranjero.
 10. Informe preliminar
de análisis: Documento
con los resultados del
análisis del oro.
 11. Título de
exportación y declaración
del vendedor: Certifica el
pago de derechos e
-

impuestos y la legalidad
del oro.

12. Certificado de
aprobación de embarque:
Documento que avala la
autorización del envío.

Nota. Esta tabla presenta datos bibliográficos relevantes, obtenidos mediante un estudio documental para reconocer las barreras no arancelarios que implican la exportación de lingotes de oro a los Emiratos Árabes Unidos.

El procedimiento de exportación de metales preciosos, como los lingotes de oro, se enfrenta con varias barreras no arancelarios cualitativas y cuantitativas que deben tenerse en cuenta para su comercialización a nivel internacional. Para MINECSA S.A., la normativa del sector minero en Ecuador está bajo la supervisión de varias entidades que establecen normativas para asegurar la transparencia y legalidad de la actividad extractiva. De acuerdo con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2020), instituciones tales como el Ministerio del Ambiente, el Ministerio de Energía y Recursos Naturales No Renovables, la Agencia de Regulación y Control Minero (ARCOM) y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) se involucran en la supervisión, auditoría y regulación de cada fase del proceso minero.

Además, la Dirección Nacional Antinarcóticos interviene en la inspección y seguridad de los envíos internacionales para evitar el tráfico ilícito. Estas instituciones garantizan el cumplimiento de las regulaciones ambientales, tributarias y aduaneras, lo que influye en la viabilidad de las exportaciones de metales preciosos.

Para que los lingotes de oro puedan salir del Ecuador de manera legal, los exportadores deben cumplir con ciertos requisitos y procedimientos administrativos. El Banco Central del Ecuador (2025) señala la importancia de calificar a los mineros y comerciantes de oro como agentes económicos, garantizando la trazabilidad y legalidad de las operaciones. Este proceso formaliza la comercialización de oro y fomenta la transparencia en la industria. Además, la Agencia de Regulación y Control de Energía y Recursos Naturales No Renovables (Gob Ec, 2024) requiere la adquisición del Certificado de Exportación de Minerales mediante el Sistema de Gestión Minera. Estos dos documentos deben de ser adjuntados a la declaración aduanera de exportación para el proceso de salida del país en aduanas.

Por otro lado, para ser admitidos en Emiratos Árabes Unidos, los metales preciosos deben cumplir una serie de requisitos documentales. De acuerdo con A Gold General Trading FZC (2024), la importación de oro a este mercado exige documentos obligatorios tales como facturas comerciales proforma, certificados de origen y tránsito de mercancías, declaraciones aduaneras y hojas de información del cliente (CIS).

Adicionalmente, se pueden solicitar documentos complementarios dependiendo de las exigencias de refinerías, bancos y entidades gubernamentales, tales como el inventario de mercancías (packing list), certificado de seguro, licencia de exportación, certificados de propiedad, permisos de exportación, informe preliminar de análisis del oro, título de exportación y declaración del vendedor y certificado de aprobación de embarque. Estos requisitos reflejan la rigurosidad de los controles en Emiratos Árabes Unidos y la necesidad de una gestión documental eficiente para garantizar la entrada del oro a este mercado.

En el contexto del comercio internacional, es importante distinguir entre los requisitos documentales estándar y las verdaderas barreras no arancelarias. Los primeros, como las facturas proforma, el packing list, informes preliminares, la declaración aduanera y demás, forman parte del procedimiento logístico normal y no representan restricciones impuestas por los gobiernos para limitar el ingreso de mercancías. En cambio, las barreras no arancelarias se refieren exclusivamente a medidas oficiales y obligatorias, tales como licencias, autorizaciones previas o certificados exigidos por las autoridades para permitir la exportación o importación de un producto.

En el caso de MINECSA S.A., las principales barreras no arancelarias cualitativas identificadas para la exportación de lingotes de oro hacia Emiratos Árabes

Unidos incluyen: el Certificado de Exportación de Minerales emitido por la Agencia de Regulación y Control de Energía y Recursos Naturales No Renovables (ARC), y la calificación como agente económico para la comercialización de oro autorizado por el Banco Central del Ecuador. Por parte del país importador, la ICP como entidad de control aduanero, exige una licencia y un permiso de exportación de oro, un certificado de propiedad del mineral y un certificado de origen. Estas medidas, al ser de carácter obligatorio y emitidas por entidades estatales, constituyen verdaderas barreras no arancelarias que deben cumplirse rigurosamente para viabilizar la operación comercial.

Los Emiratos Árabes Unidos no imponen cuotas ni cupos que limiten la cantidad de mercancías permitidas para ingresar al país. Sin embargo, como parte de las barreras no arancelarias cuantitativas, la siguiente matriz detalla los datos requeridos para el ingreso de los lingotes de oro, incluyendo el precio de venta fijado por la London Bullion Market Association, el peso neto y bruto, la pureza de las barras, el número de lingotes por caja, el número de serie de las cajas, el código arancelario y el valor del arancel.

Tabla 5*Matriz de Información Cuantitativa de Cumplimiento para la Exportación de Lingotes de Oro*

Detalle de Información	Dato Cuantitativo	Observaciones
Precio	\$ 3 058,28 por Onza troy a fecha 27/03/2025	El precio es fijado por LBMA y varía diariamente.
Peso Neto	400 Onza troy $\approx$ 12,5 kg Good Delivery	El peso neto de las barras varía de acuerdo con las especificaciones del comprador.
Peso Bruto	1 lingote de oro Good Delivery $\approx$ 22,5 kg.	El peso bruto varía de acuerdo con cuantas barras se transportan por caja y de las especificaciones de la caja.
Pureza	24k o 99,5% de pureza	La pureza mínima aceptable es de 995,0 partes por mil de oro fino.
Número de lingotes por caja	4	De acuerdo con la venta y la caja, se establece el número de lingotes por caja.
Número de serie de las cajas	7916540-032025	El código de serie varía y es manejado por cada refinería.
Código Arancelario	7108.12.10	Subpartida arancelaria para los lingotes de oro en EAU.
Impuesto Arancelario	\$0	Los lingotes de oro gravan 0% de arancel.

Nota. La matriz detalla los componentes cuantitativos con datos aproximados para el cumplimiento de la exportación de lingotes de oro hacia los Emiratos Árabes Unidos.

A partir de la ficha de investigación bibliográfica y la matriz de información cuantitativa de cumplimiento para la exportación de lingotes de oro, se concluye que MINECSA S.A. enfrenta barreras no arancelarias tanto cualitativas como cuantitativas en la exportación de metales preciosos hacia Emiratos Árabes Unidos. Las barreras cualitativas identificadas para la salida de la mercancía del Ecuador son el Certificado de Exportación de Minerales emitido por la Agencia de Regulación y Control de Energía y Recursos Naturales No Renovables (ARC), y la calificación como agente económico para la comercialización de oro autorizado por el Banco Central del Ecuador. Para el ingreso a EAU, la ICP exige una licencia y un permiso de exportación de oro, un certificado de propiedad del mineral y un certificado de origen.

Por otro lado, las barreras cuantitativas abarcan datos específicos como el precio, el peso neto y bruto, la pureza de las barras y otros requisitos técnicos fundamentales para la importación de oro en los EAU, asegurando el cumplimiento de normativas rigurosas que garantizan la transparencia y seguridad en el comercio de metales preciosos.

OE3: Determinar las diferencias culturales más relevantes entre ambos países que influyen en la dinámica de exportación de los metales preciosos de MINECSA S.A.

Para entender el impacto de las diferencias culturales en la dinámica de exportación de metales preciosos de MINECSA S.A. a Emiratos Árabes Unidos, es esencial llevar a cabo un análisis de los elementos culturales más significativos que pueden afectar las relaciones comerciales y los procedimientos de negociación. La cultura corporativa, los principios sociales y las costumbres comerciales difieren

considerablemente entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos, lo que podría suponer tanto retos como posibilidades para la expansión de mercado de la compañía.

Este estudio es crucial en el análisis de los elementos que influyen en el éxito de las exportaciones, por lo que este objetivo específico de investigación aspira a responder a la interrogante: ¿Cuáles son las principales diferencias culturales entre Ecuador y EAU que influyen en la exportación de lingotes de oro de MINECSA SA?

Para el desarrollo de este objetivo, se aplicará un enfoque metodológico cualitativo que incluirá una revisión bibliográfica sobre diferencias culturales y prácticas comerciales en ambos países, y una entrevista semi-estructurada con el coordinador de operaciones de MINECSA S.A. A continuación, se presentarán los hallazgos obtenidos a partir de estos instrumentos y técnicas.

Resultados de la ficha de investigación bibliográfica

Es crucial examinar las diferencias culturales entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos para entender cómo estas pueden afectar la dinámica de exportación de los metales preciosos de MINECSA S.A. El método de establecimiento de relaciones comerciales y la realización de negociaciones difiere considerablemente entre ambos países. Por lo tanto, es crucial reconocer sus normas, valores y creencias que tiene cada cultura, lo que permite a la compañía prever posibles obstáculos y ajustar sus tácticas para una eficaz expansión al mercado emiratí.

Tabla 6

Ficha de Investigación Bibliográfica sobre las Diferencias Culturales que Afectan la Exportación de Metales Preciosos hacia EAU

Autor(es)	Título	Hallazgos/ Resultados/Conclusiones	Relevancia Para la Investigación	Observaciones	Referencia
The Culture Factor	<i>Intercultural Management</i>	• La comunicación varía entre culturas, afectando la claridad y el estilo de negociación en entornos internacionales. • Las jerarquías organizacionales difieren, influyendo en la toma de decisiones y la estructura de autoridad. • La percepción del tiempo (monocrónico vs. policrónico) impacta en la puntualidad y la gestión de plazos. • Los valores culturales (individualismo vs. colectivismo) determinan prioridades y comportamientos en equipos multiculturales.	Las diferencias culturales detectadas (comunicación, estructuras jerárquicas, percepción del tiempo y valores culturales) son esenciales para entender cómo MINECSA S.A. puede ajustar sus estrategias de exportación de metales preciosos a mercados globales. Estas variables tienen un impacto directo en la efectividad de las negociaciones, la toma de decisiones, el respeto a los plazos y la interacción laboral con socios extranjeros, lo que las sitúan como elementos cruciales para asegurar el éxito en la expansión de la compañía.	Las diferencias culturales, así como las formas de comunicación, estructuras jerárquicas, visión del tiempo y principios (individualismo frente a colectivismo), impactan en las negociaciones, la toma de decisiones, el respeto a los plazos y la concordancia de intereses. Malinterpretaciones, demoras en procedimientos, demoras y disputas pueden presentarse si no se manejan correctamente. Es vital para MINECSA S.A. ajustarse a estas diferencias en sus exportaciones de metales preciosos, garantizando relaciones efectivas y triunfo en el mercado emiratí.	The Factor Culture. (2023). <i>Intercultural Management</i> . https://www.theculturefactor.com/intercultural-management

- Los Emiratos Árabes Unidos (EAU) tienen una cultura empresarial altamente jerárquica, donde las decisiones suelen ser tomadas por los niveles superiores y se espera que los subordinados sigan las instrucciones sin cuestionar.
- El idioma oficial en EAU es el árabe, pero las empresas internacionales realizan sus negociaciones en inglés.
- La relación personal y la confianza son fundamentales en los negocios en los EAU, por lo que es esencial dedicar tiempo a construir conexiones sólidas antes de discutir asuntos comerciales.
- La puntualidad es valorada, pero las reuniones pueden comenzar tarde o extenderse más de lo previsto, ya que se prioriza la interacción social y la cortesía.

Es esencial examinar las discrepancias culturales entre los Emiratos Árabes Unidos y Ecuador para comprender cómo estas pueden afectar la dinámica de exportación de metales preciosos. Elementos como la estructura de la empresa, el valor de las relaciones personales, el respeto a las costumbres islámicas y el idioma influyen en la negociación, la comunicación y la creación de confianza, factores esenciales para el triunfo en los mercados globales.

Es imprescindible que MINECSA S.A. ajuste su enfoque de negocio a la cultura corporativa de los EAU, dando prioridad a la formación de vínculos fuertes y demostrando sensibilidad cultural. Un buen dominio del inglés para una comunicación efectiva, el cumplimiento puntual y el respeto de las normas locales serán cruciales para consolidar una presencia exitosa en este mercado, previniendo confusiones que podrían impactar las operaciones de exportación.

*World Business Culture. (2020).
Doing Business in United Arab
Emirates | World Business Culture.
<https://www.worldbusinessculture.com/country-profiles/the-uae/>*

- El respeto por la cultura y las tradiciones islámicas es crucial, lo que incluye vestir de manera conservadora y evitar comportamientos que puedan ser considerados ofensivos, como mostrar la planta del pie o discutir temas sensibles como política o religión.

- Es fundamental establecer un marco de confianza con la contraparte emiratí, comenzando con conversaciones informales creando relaciones personales antes de abordar temas de negocios.

- Etiqueta y protocolo:

1. Evitar usar la mano izquierda para ofrecer o recibir objetos, ya que se considera de uso personal.
2. Las tarjetas de presentación en inglés son aceptadas, pero se recomienda tenerlas también en árabe para contactos frecuentes.

Las diferencias culturales en el ámbito empresarial entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos, tales como la relevancia de construir vínculos personales, el protocolo en las relaciones y la adaptabilidad en las negociaciones, resultan esenciales para MINECSA S.A. al exportar metales preciosos. Entender estas prácticas promueve el desarrollo de confianza y la adaptación a las expectativas del mercado emiratí, maximizando las oportunidades de negocio.

La importancia de establecer vínculos personales previos a la negociación, sumada al respeto a la etiqueta y al protocolo, puede obstaculizar los procedimientos iniciales. Además, la adaptabilidad en los encuentros y la relevancia del precio en las negociaciones exigen tácticas flexibles para garantizar pactos exitosos en un contexto cultural diferente.

PRO ECUADOR. (2020). *Guía Comercial Emiratos Árabes Unidos*.
<https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-emiratos-arabes-unidos/>

3. Aceptar café o té cuando se ofrece, y seguir el ritmo del anfitrión.
- Vestimenta:
 1. Los hombres deben usar traje y corbata.
 2. Las mujeres deben usar trajes modestos, que cubran hasta las rodillas y los brazos.
 - Puntualidad y flexibilidad:

Aunque se valora llegar a tiempo, las reuniones pueden retrasarse o interrumpirse. Se recomienda ser paciente y aprovechar el tiempo para socializar.
 - Hospitalidad y comidas:

Los negocios suelen realizarse en comidas o cenas, y es considerado de buena educación devolver la invitación.
 - Negociaciones:
 1. Evitar expresar puntos de vista extremos.
 2. El visitante debe iniciar la propuesta de negocios, siendo breve y concreto.
 3. El precio es un factor clave en las negociaciones, y la
-

flexibilidad es importante
para cerrar acuerdos.

Nota. La tabla muestra los datos bibliográficos obtenidos mediante un estudio documental para determinar las diferencias culturales más relevantes entre ambos países que influyen en la dinámica de exportación de los metales preciosos de MINECSA S.A.

La exportación de metales preciosos por parte de MINECSA S.A. no solo se enfrenta con barreras arancelarias y no arancelarias, sino que también se ve afectada por las notables diferencias culturales entre Ecuador y los Emiratos Árabes Unidos. Estos contrastes culturales, que incluyen elementos como el idioma, la comunicación, las estructuras de jerarquía, la percepción del tiempo, los valores culturales y las técnicas de negociación, influyen directamente en el proceso de exportación de la compañía.

En los Emiratos Árabes Unidos, las relaciones personales y la confianza son esenciales para formar acuerdos comerciales. De acuerdo con The Culture Factor (2023), la comunicación varía entre diferentes culturas, influyendo en la claridad y el método de negociación en contextos internacionales. Esto significa que MINECSA S.A. debe dar prioridad a la creación de relaciones personales antes de tratar asuntos comerciales, destinando tiempo a diálogos informales y mostrando sensibilidad cultural. Además, es crucial abstenerse de manifestar perspectivas extremas y ser breve y específica en las propuestas, pues esto puede promover la claridad y prevenir confusiones durante las negociaciones.

La barrera del idioma es un punto fundamental para dominar si se espera tener una negociación eficaz, el dominio del inglés debe ser de un nivel muy alto para entablar rondas de negociaciones. Otra cuestión importante es la organización jerárquica en las compañías emiratíes, que se diferencia de culturas más abiertas como la de Ecuador. En los EAU, generalmente los niveles superiores son los encargados de tomar las decisiones, y se espera que los subordinados obedezcan las instrucciones sin poner en duda (World Business Culture, 2020). Para MINECSA S.A., esto implica que es vital reconocer y respetar estas estructuras, garantizando la interacción con los encargados de

tomar decisiones correctas y manteniendo paciencia durante los procesos, que pueden ser más demorados debido a esta magnitud.

La percepción del tiempo también varía entre ambas culturas. Aunque en Ecuador se suele apreciar la puntualidad y el cumplimiento riguroso de los tiempos establecidos, en los EAU las reuniones pueden iniciarse tarde o prolongarse más de lo esperado, dado que se da importancia a la interacción social y la cordialidad (World Business Culture, 2020). MINECSA S.A. necesita ajustarse a esta situación, demostrando adaptabilidad y paciencia durante las reuniones, y utilizando el tiempo para consolidar vínculos con sus socios emiratíes.

Asimismo, los principios culturales, como el individualismo en contraposición al colectivismo, también tienen un papel significativo. Los EAU poseen una cultura colectivista, en la que la armonía y las relaciones de grupo son fundamentales (The Culture Factor, 2023). Esto significa que MINECSA S.A. tiene la obligación de mostrar respeto hacia las tradiciones y costumbres locales, evitando conductas que puedan ser vistas como ofensivas, como debatir asuntos delicados o falta de cortesía. El ajuste a estos principios será esencial para generar confianza y simplificar pactos comerciales exitosos.

La etiqueta y el protocolo en el ámbito empresarial son elementos que no se pueden ignorar. En los Emiratos Árabes Unidos, aspectos como el empleo de la mano derecha para entregar o tomar objetos, la entrega de tarjetas de visita en inglés y en árabe, y el atuendo prudente son fundamentales para causar una buena impresión (PRO ECUADOR, 2020). MINECSA S.A. necesita formar su equipo en estos procedimientos para prevenir fallos que puedan perjudicar las relaciones de negocio. Además, la participación en eventos sociales, cuentos como comidas o cenas, y la reciprocidad en la

hospitalidad se ven como evidencias de educación de calidad y pueden robustecer los vínculos con los socios de Estados Unidos (World Business Culture, 2020).

Para finalizar, las disparidades culturales entre Ecuador y los Emiratos Árabes Unidos constituyen un reto considerable para MINECSA S.A. en su proceso de exportación de metales preciosos. No obstante, al entender y ajustarse a estas discrepancias, la compañía tiene la capacidad de perfeccionar sus tácticas de negociación, robustecer las relaciones con sus competidores y garantizar el éxito en este mercado. La sensibilidad cultural, la paciencia y la adaptabilidad serán instrumentos esenciales para superar estos obstáculos y potenciar las posibilidades comerciales en los Emiratos Árabes Unidos.

Resultados de la entrevista semi-estructurada.

La entrevista llevada a cabo (Ver Apéndice A) con el Econ. David Loor, Coordinador de Operaciones de MINECSA S.A., compartió datos esenciales acerca de la factibilidad de la expansión de la compañía hacia el mercado de los EAU. Se reconocieron tres elementos clave en cuanto a las diferencias culturales que pueden afectar la exportación de metales preciosos: el idioma, la sensibilidad cultural y la adaptación a las prácticas comerciales de la región.

Uno de los retos culturales más significativos es la utilización del inglés en las negociaciones internacionales. Pese a que MINECSA S.A. dispone de personal formado en inglés y colabora con brókers de varios idiomas, el obstáculo idiomático continúa siendo un elemento para tener en cuenta. Es fundamental la fluidez en la comunicación para construir relaciones comerciales efectivas y prevenir confusiones en elementos contractuales y técnicos.

La consideración de las costumbres islámicas, la vestimenta apropiada y la etiqueta en el ámbito empresarial son elementos cruciales para fomentar la confianza con los socios emiratíes. MINECSA S.A. tiene la intención de enfrentar este reto mediante formación especializada en cultura islámica y reglas empresariales de la región, lo que permitiría una adaptación eficaz a las costumbres empresariales locales.

Para asegurar el éxito en su expansión, MINECSA S.A. planea asignar personal especializado a su departamento de exportaciones para gestionar las negociaciones con los socios de Emiratos. Además, se contempla la opción de llevar a cabo viajes comerciales con el fin de establecer relaciones personales y contratar guías de negocios expertos. La compañía también comprende la relevancia de la diferencia de 9 horas en el horario entre Ecuador y EAU, elemento que debe ser considerado en la organización de encuentros y negociaciones.

El análisis de la entrevista evidencia que las diferencias culturales entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos pueden tener un impacto considerable en la dinámica de exportación de metales preciosos. MINECSA S.A. comprende la relevancia de ajustarse a la cultura corporativa de EAU y a determinadas tácticas fundamentales para simplificar su incorporación a este nuevo mercado. La puesta en marcha de formación especializada, la asignación de personal esencial y la formación de relaciones personales mediante viajes comerciales son acciones esenciales para superar las barreras culturales y asegurar una expansión exitosa.

DISCUSIÓN

Después de haber expuesto los resultados obtenidos, el presente estudio ha permitido identificar las principales barreras de entrada que enfrenta Minerales del Ecuador MINECSA S.A. en su proceso de exportación de metales preciosos a Emiratos Árabes Unidos (EAU). Esta discusión se enfocará en contrastar estos hallazgos con investigaciones anteriores y teorías pertinentes, lo que permitirá situar en contexto los retos y posibilidades a los que se enfrenta la compañía.

El estudio documental muestra que las barreras arancelarias de los lingotes de oro, clasificados en la subpartida 7108.12.10 presentan un gravamen del 0% para su ingreso a EAU (ICP, 2024). Esto constituye un beneficio competitivo para la exportación de MINECSA S.A., al eliminar los gastos extras vinculados a los derechos de aduana. Sin embargo, a pesar de la ausencia de aranceles, la estricta observación de regulaciones y procedimientos aduaneros continúa siendo un elemento crucial en el triunfo de la exportación (La Gobierno de los Emiratos Árabes Unidos, 2024).

A diferencia de otros mercados, la política arancelaria de EAU promueve la importación de oro como una estrategia para consolidar su lugar como un núcleo de comercio de metales preciosos (World Gold Council, 2023). No obstante, la ausencia de un acuerdo comercial entre Ecuador y EAU puede representar un obstáculo a largo plazo, limitando el acceso a beneficios fiscales y aduaneras que podrían optimizar el proceso de exportación (Pro Ecuador, 2020).

Las barreras no arancelarias constituyen un desafío importante para MINECSA S.A., dado que implican una serie de licencias, certificaciones y permisos que pueden dificultar el proceso de exportación. Tanto barreras cualitativas como cuantitativas están presentes en la exportación de metales preciosos entre Ecuador y EAU. Las barreras

cualitativas identificadas para la salida de los lingotes de oro del Ecuador son el Certificado de Exportación de Minerales emitido por la ARC, y la calificación como agente económico para la comercialización de oro autorizado por el BCE. Para el ingreso a EAU, la ICP exige una licencia y un permiso de exportación de oro, un certificado de propiedad del mineral y un certificado de origen. Por otro lado, las barreras cuantitativas incluyen la exigencia de parámetros específicos como el peso bruto y neto de los lingotes, la pureza del oro, el código arancelario y la determinación del precio de venta basado en la London Bullion Market Association. Estas regulaciones buscan garantizar la transparencia y seguridad en el comercio de metales preciosos (Banco Central del Ecuador, 2025; A Gold General Trading FZC, 2024).

En Ecuador, las entidades gubernamentales encargadas del control minero y del comercio de oro tienen como principal objetivo garantizar la transparencia en las operaciones y el cumplimiento de las normativas ambientales, legales y operativas establecidas (Gob Ec, 2024). A nivel internacional, los procedimientos aduaneros en Emiratos Árabes Unidos exigen un control riguroso destinado a prevenir el contrabando y el fraude en el comercio de metales preciosos (The United Arab Emirates' Government, 2024). Si bien la documentación requerida no constituye en sí una barrera no arancelaria, resulta fundamental una gestión documental eficiente y un conocimiento detallado de las exigencias regulatorias para evitar retrasos en los procesos de exportación y asegurar el éxito en las operaciones comerciales.

El éxito de la expansión de MINECSA S.A. no solo se basa en elementos técnicos y normativos, sino también en la adaptación cultural al mercado objetivo. La cultura corporativa en EAU se distingue por una organización jerárquica, en la que las decisiones son tomadas por los cargos superiores y las relaciones personales tienen un

papel crucial en la negociación (World Business Culture, 2020). Para la empresa ecuatoriana, esto significa la importancia de construir vínculos de confianza previo a la discusión de acuerdos comerciales.

Otro factor significativo es el impacto de las tradiciones islámicas en las relaciones comerciales, estas tienen una fuerte influencia en la cultura corporativa de EAU, lo que conlleva un protocolo particular en las reuniones y negociaciones. Es esencial que los representantes de MINECSA S.A. respeten las normas como el saludo apropiado, la vestimenta adecuada y la etiqueta en la interacción con socios comerciales emiratís. Además, las conversaciones en los Emiratos Árabes Unidos se llevan a cabo principalmente en inglés, lo que exige que el personal de la compañía ecuatoriana tenga un conocimiento avanzado del idioma para asegurar una comunicación eficaz y prevenir confusiones en los acuerdos comerciales (World Business Culture, 2020).

Las diferencias en la percepción del tiempo también son un elemento significativo. Aunque en Ecuador se aprecia mucho la puntualidad en el ambiente empresarial, en EAU las reuniones pueden prolongarse más de lo previsto debido al valor de la interacción social y la cortesía (Pro Ecuador, 2020). Este factor exige la adaptabilidad de MINECSA S.A. para adaptarse a las dinámicas de negociación y prevenir confusiones culturales que puedan impactar la concreción de negocios.

CONCLUSIONES

Este estudio tuvo como objetivo analizar las barreras de entrada para la exportación de metales preciosos de la empresa Minerales del Ecuador MINECSA S.A. hacia Emiratos Árabes Unidos, en donde se establecieron tres objetivos de investigación:

- 1) Identificar las barreras arancelarias que enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU.
- 2) Describir las barreras no arancelarias cualitativas y cuantitativas que enfrenta MINECSA S.A. para exportar sus metales preciosos a EAU.
- 3) Determinar las diferencias culturales más relevantes entre ambos países que influyen en la dinámica de exportación de los metales preciosos de MINECSA S.A.

Mediante el desarrollo del primer objetivo de investigación fue posible concluir que las barreras arancelarias para la exportación de lingotes de oro a Emiratos Árabes Unidos no se encuentran con limitaciones directas de arancel, dado que estos productos cuentan con un arancel del 0%. No obstante, la inexistencia de un acuerdo comercial bilateral restringe las facilidades de comercio y podría ocasionar gastos adicionales a largo plazo. Se concluye que, pese a la ventaja arancelaria, resulta vital continuar explorando mecanismos de negociación internacional que posibiliten a MINECSA S.A. consolidar su acceso en el mercado de los emiratí.

Respecto al segundo objetivo de investigación de este trabajo acerca de las barreras no arancelarias, se identificó que los requisitos documentales y regulatorios representan un desafío considerable para la exportación de metales preciosos. La necesidad de cumplir con las licencias, certificaciones y permisos, acompañados de procedimientos

aduaneros complejos obliga a la empresa a desarrollar una estrategia administrativa eficiente. Concluyendo que la implementación de sistemas de gestión documental y capacitaciones en normativas internacionales será fundamental para evitar retrasos y optimizar la exportación.

Por último, acorde a las diferencias culturales más relevantes entre ambos países que influyen en la dinámica de exportación, correspondientes al tercer objetivo de investigación, se determinó que: el idioma inglés en las negociaciones, los protocolos islámicos, una vestimenta adecuada y la jerarquía empresarial, influyen directamente en las negociaciones. La construcción de relaciones personales es clave en el mercado emiratí, lo que implica una inversión en la adaptación cultural de los representantes de MINECSA S.A. Se concluye que la empresa debe priorizar estrategias de capacitación en protocolo y comunicación intercultural para fortalecer su competitividad en este entorno comercial.

Considerando lo expuesto, este trabajo investigativo y sus hallazgos han concluido que la exportación de metales preciosos por parte de MINECSA S.A. hacia Emiratos Árabes Unidos enfrenta barreras de entrada que requieren un enfoque estratégico para su superación. La ausencia de barreras arancelarias directas representa una ventaja competitiva para la empresa, pero la complejidad de los requisitos regulatorios y documentales sigue siendo un desafío. La implementación de sistemas de control documental y capacitaciones especializadas permitirán una mejor adaptación al entorno comercial emiratí.

De esta investigación se determinó que las diferencias culturales, incluyendo el idioma, la jerarquía empresarial y la influencia de las costumbres islámicas, son factores clave en la negociación y concreción de acuerdos comerciales. La adaptación de

estrategias de comunicación y el respeto por las normas protocolares permitirán el éxito de MINECSA S.A. en el acceso a este mercado.

El mercado de metales preciosos en Emiratos Árabes Unidos ofrece grandes oportunidades para MINECSA S.A. debido a su dinamismo y alta demanda. No obstante, para garantizar una inserción exitosa, la empresa debe continuar fortaleciendo sus capacidades logísticas y regulatorias. Una estrategia bien estructurada facilitará su entrada y permanencia en este exigente mercado global.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

FMI (2024): Perspectivas económicas mundiales, abril de 2024.

<https://www.imf.org/en/Publications/WEO>

Banco Mundial (2024): Informe sobre el desarrollo mundial 2024.

<https://www.worldbank.org/en/publication/wdr/wdr-archive>

GFMS (2024): Perspectivas del mercado de oro 2024.

<https://www.gold.org/goldhub/research/gold-demand-trends/gold-demand-trends-q3-2022/chart-gallery>

FMI (2024): Perspectivas económicas regionales: Medio Oriente y Norte de África,

abril de 2024. <https://www.imf.org/en/Publications/REO/MECA>

Banco Mundial (2024): Informe sobre el desarrollo mundial 2024.

<https://www.worldbank.org/en/home>

Grupo del Banco Mundial. (2024, 10 de junio). El crecimiento mundial se está estabilizando por primera vez en tres años. *Banco Mundial*.

<https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2024/06/11/global-economic-prospects-june-2024-press-release>

Banco Mundial. (2020). Doing Business 2020: Comparación de la regulación empresarial en 190 economías. Banco Mundial.

<https://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf>

Emirates News Agency. (2024). *EAU se convertirá en un centro clave para el comercio del oro en los próximos años*. [https://www.wam.ae/es/article/1484rfx-eau-](https://www.wam.ae/es/article/1484rfx-eau-convertir%C3%A1-centro-clave-para-comercio-del-oro)

[convertir%C3%A1-centro-clave-para-comercio-del-oro](https://www.wam.ae/es/article/1484rfx-eau-convertir%C3%A1-centro-clave-para-comercio-del-oro)

- World Gold Council. (2023). Gold Demand Trends Q2 2023. In *World Gold Council*.
<https://www.gold.org/goldhub/research/gold-demand-trends/gold-demand-trends-q2-2023>
- EMIS. (2025). *Minerales del Ecuador Minecsa S.A. (Ecuador)*.
https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Minerales_del_Ecuador_Minecsa_SA_es_3564523.html
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). *Ecuador y Emiratos Árabes Unidos suscriben declaración conjunta para iniciar negociaciones de un acuerdo comercial*.
<https://www.produccion.gob.ec/ecuador-y-emiratos-arabes-unidos-suscriben-declaracion-conjunta-para-iniciar-negociaciones-de-un-acuerdo-comercial/>
- C, M. I. R. (2024, Noviembre 4). Barreras de Entrada: Definición, Qué es y Ejemplos | 2024. *Economía360*. <https://www.economia360.org/barreras-de-entrada/>
- Oftex. (2022, Mayo 31). Principales barreras al comercio internacional | Oftex. *Oftex Empresa Consultora de Exportación*. <https://www.oftex.es/barreras-al-comercio-internacional/>
- Cortes, D. (2023, Noviembre 3). *Barreras al comercio internacional | 2024*. Maestrías Y MBA. <https://www.cesuma.mx/blog/barreras-al-comercio-internacional.html>
- Escuela de Negocios Cámara de Comercio de Sevilla. (2023). *Los Desafíos del Comercio Internacional y Cómo Superarlos*.
<https://en.camaradesevilla.com/desafios-comercio-internacional/>
- ESIC Business & Marketing School. (2024). *Barreras arancelarias y no arancelarias: qué son y ejemplos*. <https://www.esic.edu/rethink/business/que-son-las-barreras-arancelarias-ejemplos-c>

- Maliukina, A., y Olkhovska, M. (2024). Competitividad internacional de la empresa: estructura, factores y enfoques de evaluación. *Revista ucraniana de economía y tecnología aplicadas*. <http://ujae.org.ua/en/international-competitiveness-of-enterprise-structure-factors-and-approaches-to-evaluation/>
- Adiguzel, Z. (2020). Competitividad de los negocios internacionales., 68-91. <https://www.igi-global.com/gateway/chapter/241692>
- Bajžíková, Ľ., Nováčková, D. y Paškrtová, L. (2024). Acuerdos de la UE de nueva generación: la base para el futuro comercio mundial. *Tribuna Jurídica - Revista de Derecho Comparado e Internacional*. <https://tribunajuridica.eu/arhiva/y14v1/7.%20Novackova%20et%20all.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2024). *BOLETÍN DEL SECTOR MINERO*. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/Hidrocarburos/ReporteMinero112024.pdf>
- P, M. (2024). EAU se convertirá en un centro clave para el comercio del oro en los próximos años. *EMIRATES NUEVA AGENCIA-WAM*. <https://www.wam.ae/es/article/1484rfx-eau-convertir%C3%A1-centro-clave-para-comercio-del-oro>
- PRO ECUADOR. (2020). *Guía Comercial Emiratos Árabes Unidos*. <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-emiratos-arabes-unidos/>
- The United Arab Emirates' Government. (2024). *Customs clearance*. <https://u.ae/en/information-and-services/finance-and-investment/clearing-the-customs-and-paying-customs-duty>
- ICP. (2024). *Customs Affairs*. <https://icp.gov.ae/en/customs-affair/>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2020). Protocolo técnico, logístico y de seguridad para el sector minero.

<http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/10/Protocolo-T%C3%A9cnico-VF.pdf>

Banco Central del Ecuador. (2025). *Trámites Persona Natural - Calificación de agentes económicos para la compra de oro.*

<https://www.bce.fin.ec/publicaciones/estudios-investigaciones-economicas/tramites-persona-natural-calificacion-de-agentes-economicos-para-la-compra-de-oro>

Gob Ec. (2024). Emisión del Certificado de Exportación de minerales.

<https://www.gob.ec/index.php/arcernnr/tramites/emision-certificado-exportacion-minerales>

A Gold General Trading FZC. (2024). Gold Documentation Requirements.

https://www.a-gold.ae/required_docs_gold.pdf

The Factor Culture. (2023). Intercultural Management.

<https://www.theculturefactor.com/intercultural-management>

World Business Culture. (2020). Doing Business in United Arab Emirates | World

Business Culture. <https://www.worldbusinessculture.com/country-profiles/the-uae/>

LBMA. (2024). *London Good Delivery – Oro y Plata.*

<https://www.lbma.org.uk/publications/the-otc-guide/london-good-delivery-gold-and-silver>

Apéndice A

Guía de Entrevista Correspondiente al Objetivo de Investigación Específico 3.

ENTREVISTADO:	Econ. David Loor	ENTREVISTADOR:	Ricardo Loor
FECHA:	31 enero 2025	UNIVERSIDAD:	Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Manabí
CARGO ENTREVISTADO:	Coordinador de Operaciones	CARRERA:	Negocios Internacionales
<i>OE 3: Determinar las diferencias culturales más relevantes entre ambos países que influye en la dinámica de exportación de los metales preciosos de MINECSA S.A.</i>			
ANTECEDENTES			
1	De manera breve, ¿podría explicar el proceso extractivo de metales preciosos que maneja MINECSA S.A. y los mercados a los que actualmente exporta?	La empresa extrae de la mina subterránea que tiene en Zaruma, Provincia de El Oro, rocas mineralizadas de las vetas del sector, cuyo contenido metálico es principalmente oro y plata, utilizando explosivos y maquinaria eléctrica y neumática, luego se transporta a la planta de procesamiento donde por cianuración se obtienen las barras metálicas de exportación. Exportamos a Estados Unidos y Suiza.	
2	¿Qué atractivo representa para MINECSA S.A. considerar la expansión hacia los Emiratos Árabes Unidos (EAU) como un mercado potencial para la exportación de metales preciosos?	Sería interesante tener alternativas a los mercados actuales, contar con socios de negocios nuevos que puedan ofertar mejores condiciones de compra venta, o compras a futuro.	
ADAPTACIÓN CULTURAL			
3	El idioma inglés es mayormente utilizado en los negocios en los Emiratos Árabes Unidos, pero puede representar una barrera si no se maneja con fluidez. ¿Qué medidas tomaría MINECSA S.A. para garantizar que su equipo pueda comunicarse efectivamente en inglés durante las negociaciones y reuniones con socios emiratíes?	La empresa cuenta con personal con sólidas bases en el idioma inglés, tanto hablado como escrito. Además, las negociaciones por lo general se realizan a través de brókers que se comunican bien en muchos idiomas.	

4	¿Qué medidas adoptaría MINECSA S.A. para capacitar a su equipo en temas de sensibilidad cultural, como el respeto a las tradiciones islámicas, la vestimenta adecuada y la etiqueta en los negocios?	Contrataría una compañía especializada en capacitación empresarial sobre la cultura islámica y sus normas de negocios.
----------	---	--

PLAN DE ADAPTACIÓN

5	¿Cuál sería el plan de MINECSA S.A. para integrar estas diferencias culturales en su estrategia de expansión hacia los EAU? ¿Se consideraría la posibilidad de contratar asesores culturales o establecer alianzas con empresas locales?	Determinar la persona del departamento de exportaciones que trabajará con el Gerente de la empresa en la nueva negociación, capacitándolos sobre las costumbres y formas de negociar en las naciones islámicas, teniendo en cuenta primero la diferencia horaria de 9 horas entre los dos países. Hacer varios viajes para hacer contactos personales, y contratar guías de viaje y negocios.
----------	---	---

OBSERVACIONES (Notas, preguntas y respuestas adicionales, aclaraciones o explicaciones)

Ninguna.

Nota. Esta tabla detalla la guía de la entrevista semi-estructurada aplicada al Econ.

David Loor, Coordinador de Operaciones de MINECSA S.A., con las preguntas y respuestas por componentes para el objetivo de investigación específico 3.